



Piața șemineelor - orientată către soluții de încălzire eficiente și ecologice

(Interviu cu Eugen Gaftoi, reprezentantul Gaftos)

Piața șemineelor se orientează către soluții de încălzire eficiente și ecologice, ne-a spus Eugen Gaftoi, reprezentantul Gaftos, în cadrul unui interviu. Conform acestuia, un aspect important este creșterea pieței pentru șeminee electrice, care au câștigat popularitate datorită versatilității, costurilor de întreținere mai mici și posibilității de a fi

utilizate în locuințe care nu permit instalarea unor soluții tradiționale.

În același timp, șemineele pe gaz au înregistrat o scădere notabilă, fiind afectate atât de creșterea costurilor cu gazul, cât și de preferințele consumatorilor pentru alternative mai prietenoase cu mediul.

Reporter: Cum a evoluat piața pe care activați?

Eugen Gaftoi: În ultimii doi ani, piața șemineelor din România a înregistrat o evoluție fluctuantă, cu o ușoară scădere în 2024 comparativ cu 2022. După perioada

pandemiei, când cererea pentru șeminee era în creștere pe fondul interesului sporit pentru confortul locuințelor, 2024 a adus o temperare a acestui avânt. În contextul creșterii costurilor energiei și materialelor de con-

strucții, consumatorii au devenit mult mai atenți la eficiența produselor pe care le achiziționează.

Astfel, tendința generală a pieței a fost de orientare către soluții de încălzire mai eficiente și ecologice.

Un alt aspect important este creșterea pieței pentru șeminee electrice, care au câștigat popularitate datorită versatilității, costurilor de întreținere mai mici și

(continuare în pagina 42)

(urmare din pagina 41)

posibilității de a fi utilizate în locuințe care nu permit instalarea unor soluții tradiționale.

Pe de altă parte, șemineele pe gaz au înregistrat o scădere notabilă, fiind afectate atât de creșterea costurilor cu gazul, cât și de preferințele consumatorilor pentru alternative mai prietenoase cu mediul.

Reporter: Ce lipsuri are acest domeniu și care considerați că sunt perspectivele acestuia?

Eugen Gaftoi: Una dintre provocările pieței de șeminee din România este accesibilitatea redusă la tehnologiile avansate, în principal din cauza prețurilor ridicate. Deși există un interes tot mai mare pentru soluții moderne, cum ar fi șemineele inteligente, care oferă automatizarea funcționării sau șemineele ecologice cu emisii reduse de noxe, aceste produse rămân inaccesibile pentru o mare parte din consumatori din cauza costuri-

lor ridicate de achiziție și instalare.

Tehnologiile avansate, deși oferă beneficii pe termen lung prin eficiență energetică și durabilitate, implică o investiție inițială substanțială, ceea ce descurajează multe familii sau proprietari de locuințe să le adopte. Această situație afectează dezvoltarea pieței, limitând extinderea accesului la soluții inovatoare și ecologice.

Reporter: Cum apreciați competiția din sector?

Eugen Gaftoi: Concurența în sectorul șemineelor din România a devenit tot mai acerbă, în special pe fondul unei piețe aflate în ușoară scădere comparativ cu perioada de după pandemie. În timpul pandemiei, piața șemineelor a cunoscut o creștere semnificativă, deoarece oamenii au investit în confortul locuințelor lor. Acest val de dezvoltare a atras un număr considerabil de noi furnizori care au intrat pe piață, încercând să ca-

pitalizeze pe această cerere crescută.

Cu toate acestea, pe măsură ce cererea a început să scadă în ultimii ani, competiția între furnizori s-a intensificat. Firmele, atât producători locali, cât și importatori, se luptă acum să câștige clienți într-un mediu în care consumatorii sunt mai selectivi și mai concentrați pe soluții eficiente și accesibile. Această suprasaturare a pieței face ca furnizorii să fie nevoiți să reducă prețurile, să îmbunătățească serviciile sau să inoveze pentru a rămâne competitivi, ceea ce accentuează și mai mult concurența.

Astfel, deși piața șemineelor nu mai crește în același ritm, competiția rămâne acerbă datorită numărului mare de jucători care au intrat în domeniu în perioada de dezvoltare rapidă din timpul pandemiei.

Reporter: Ce investiții derulați acum pe piața de profil?

Eugen Gaftoi: În prezent, in-

vestițiile noastre pe piața de profil se concentrează pe creșterea vânzărilor de șeminee electrice și a șemineelor pe lemne eficiente din punct de vedere energetic.

În ceea ce privește șemineele electrice, vedem o cerere mai mare din partea consumatorilor urbani care caută soluții practice și ușor de instalat, fără necesitatea unor lucrări complexe. Colaborăm în acest sens cu producătorul britanic British Fires, fiind unic importator în România al șemineelor electrice high-end din Marea Britanie. Aceste produse se remarcă prin calitate superioară, versatilitate de instalare, design modern, fiind dotate cu tehnologie LED a flăcărilor premiată, care imită perfect arderea lemnului și au un sistem de încălzire discret Air Curtain, oferind o atmosferă călduroasă și primitoare și un design special întregii locuințe.

(continuare în pagina 43)





(urmare din pagina 42)

În același timp, investim în promovarea șemineelor pe lemne cu eficiență energetică ridicată. Aceste soluții sunt tot mai căutate de către consumatorii care doresc să îmbine tradiția cu tehnologia modernă, beneficiind de performanțe ridicate și costuri de operare reduse pe termen lung.

Reporter: Cu ce produse noi veniți în acest an?

Eugen Gaftoi: Am introdus în portofoliu o serie de produse noi și complementare care au rolul de a spori eficiența șemineelor și confortul locuințelor.

1. Sensorul de calitate a aerului Fybra Home - Un produs inovator care monitorizează calitatea aerului din casă și optimizează utilizarea șemineului, asigurând un mediu sănătos și confortabil. Fybra Home măsoară nivelul de CO₂, umiditatea și compușii organici volatili (VOC) din aer și sugerează deschiderea ferestrelor atunci când este necesar, reducând astfel consumul de energie și îmbunătățind calitatea vieții. Este o soluție ideală

pentru a combina confortul unui șemineu cu un aer curat și sănătos în locuință.

2. Plăci radiante Stabica - concepute pentru a spori eficiența termică a șemineelor. Aceste plăci sunt un sistem inovator și ecologic care permite distribuția eficientă a căldurii în încăperea, prin radiație naturală, sănătoasă și economică. Acestea sunt ideale pentru cei care își doresc un șemineu cu performanță energetică superioară.

Reporter: Care sunt tendințele în domeniu?

Eugen Gaftoi: Tendințele din sectorul șemineelor pentru 2024 reflectă o orientare puternică spre sustenabilitate, eficiență energetică și soluții personalizate. Una dintre direcțiile majore este integrarea șemineelor în clădiri verzi, care pun accent pe consumul redus de energie și utilizarea resurselor regenerabile. Acest lucru corespunde cerințelor tot mai mari pentru locuințe eficiente din punct de vedere energetic și nevoii de a reduce emisiile de carbon.

De asemenea, se observă o

creștere a cererii pentru șeminee inteligente, controlate digital, care oferă utilizatorilor mai mult confort și flexibilitate.

Deasemenea, designul șemineelor devine din ce în ce mai important, consumatorii preferând produse care îmbină funcționalitatea cu estetica deosebită. Șemineele devin astfel nu doar surse de căldură, ci și elemente centrale de design interior, atrăgând clienți din segmentul premium care caută personalizare și exclusivitate.

Aceste tendințe sunt susținute de piața imobiliară din România, unde proiectele rezidențiale eficiente energetic și sustenabile joacă un rol din ce în ce mai important.

Reporter: Ce strategie abordați pentru ca produsele să îndeplinească actualele condiții de mediu?

Eugen Gaftoi: Strategia noastră pentru a ne asigura că produsele respectă actualele condiții de mediu se bazează pe colaborări strategice cu producători care respectă cele mai stricte norme de mediu din Europa.

În acest sens, ne mândrim cu

faptul că suntem reprezentanți în România ai Romotop, cel mai mare producător de sobe și focare de șeminee pe lemne. Romotop este unul dintre puținii producători de focare și sobe certificate în toată Europa, inclusiv în țări cu reglementări de mediu foarte stricte, cum ar fi Austria și Germania. Aceste certificări demonstrează că produsele lor respectă cele mai înalte standarde în ceea ce privește emisiile reduse de noxe și eficiența energetică.

Prin colaborarea cu astfel de parteneri, ne asigurăm că produsele noastre sunt conforme cu reglementările internaționale și contribuie la un mediu mai curat, fără a face compromisuri în ceea ce privește calitatea sau performanța. De asemenea, aducem pe piață produse de la producători de top, care utilizează tehnologii avansate, cum ar fi senzorii de calitate a aerului și plăcile radiante, pentru a maximiza eficiența și sustenabilitatea sistemelor de încălzire pe care le oferim. Aceste soluții ino-

(continuare în pagina 44)

(urmare din pagina 43)

vatoare ne permit să răspundem cerințelor de mediu actuale și să oferim clienților noștri cele mai performante produse disponibile.

Reporter: Din ce zone vine cererea cu preponderență?

Eugen Gaftoi: Cererea pentru șeminee în România provine cu preponderență din marile orașe și zonele periurbane, unde tendința de dezvoltare rezidențială este în creștere. Orașe precum București, Cluj-Napoca, și Brașov sunt în fruntea listei, fiind recunoscute pentru creșterea constantă a cererii pe piața imobiliară, ceea ce atrage implicit interesul pentru soluții eficiente de încălzire, cum sunt șemineele.

Totodată, cererea este ridicată și din zonele periurbane ale altor orașe mari, unde locuințele mai spațioase și cu grădini sunt preferate de familii, acestea fiind adesea echipate cu șeminee ca element central de de-

sign și confort

Reporter: Cu ce cifră de afaceri ați încheiat primul semestru al acestui an și ce estimați pentru întreg anul în curs?

Eugen Gaftoi: În primul semestru al acestui an, cifra noastră de afaceri a fost cu 15% mai mică față de aceeași perioadă a anului trecut, ca urmare a condițiilor economice dificile. Totuși, pentru a doua jumătate a anului, estimăm o redresare datorită intensificării cererii în perioada de toamnă și implementării de noi strategii de vânzare. Sperăm să recuperăm în totalitate declinul din prima parte a anului și să încheiem anul cu rezultate pozitive.

Reporter: Ce strategie ați abordat pentru a depăși dificultățile macro-economice pe care le traversăm - inflație mare, dobânzi crescute, crize energetice?

Eugen Gaftoi: Pentru a face față provocărilor economice actuale, am adoptat o strategie diversificată care include mai mul-

"Tendințele din sectorul șemineelor pentru 2024 reflectă o orientare puternică spre sustenabilitate, eficiență energetică și soluții personalizate. Una dintre direcțiile majore este integrarea șemineelor în clădiri verzi, care pun accent pe consumul redus de energie și utilizarea resurselor regenerabile."

te direcții. În primul rând, ne concentrăm pe optimizarea costurilor operaționale, revizuiind procesele interne și eficientizând activitățile pentru a reduce cheltuielile.

Ne-am concentrat, totodată, pe consolidarea relațiilor cu partenerii și clienții, menținând o comunicare deschisă și oferind soluții personalizate pentru a răspunde nevoilor lor specifice. Astfel, ne asigurăm că, în perioadele de incertitudine, suntem alături de clienți și parteneri cu soluții adaptate situației.

Reporter: În ce mod vă afectează activitatea situația geo-poli-

tică din zonă?

Eugen Gaftoi: Situația geo-politică din regiune nu ne influențează activitatea în mod direct. Până în prezent, nu am avut contracte de pierdute sau întrerupte din cauza contextului geo-politic. Ne menținem operațiunile în siguranță și avem relații solide cu partenerii noștri internaționali, continuând să ne desfășurăm activitatea fără perturbări majore.

Reporter: Mulțumesc!

